

CA 20N
IT
-2011

3 1761 11894477 6

moving towards global export readiness



Ontario
International
Trade
Corporation

The Trade Development section of the Ontario International Trade Corporation (OITC) provides a comprehensive range of export readiness programs and consulting services, for both new exporters and firms already doing business in the international marketplace.

If your company is a novice exporter, a single market exporter looking to expand its markets, or a multi-market exporter looking for new opportunities, the Trade Development section has a service or program to assist you. Through a team of professional international marketing consultants, we offer a continuum of export development programs and services designed to increase your export awareness and readiness.

Export Readiness

Export readiness is enhanced through a number of comprehensive programs, including:

The Export Essentials, where new exporters learn the basics of exporting at a full-day seminar held in conjunction with our partners. Topics include export planning, pricing, financing, and technical issues.

New Exporters to Border States (NEBS), a two-day, on-site program that walks new exporters through the export process at a U.S. border entry point. This program features presentations on U.S. Customs and procedures, export pricing, selecting agents and distributors, legal and banking issues, and identifying new market opportunities.

Making Trade Shows Work, a one-day workshop to help new exporters select the right show and use it effectively as a marketing tool.

Trade Expansion Fund, which provides financial support for qualified companies seeking to enhance their export capabilities. Ontario firms can receive support of up to \$35,000 to cover 50 per cent of the cost of market research, promotional materials, or the hiring of an export marketer.

Making Market Connections, an advanced workshop which helps industry sector groups or individual companies access targeted markets beyond the United States. These sessions provide comprehensive, country-specific reports on market opportunities, cultural and economic overviews, and market sector profiles.

For further export readiness information, contact Export Marketing Services at

Tel (416) 325-6840
Fax (416) 325-6653.

Export Consulting

As part of the export development continuum, companies that are export ready are assisted by our experienced consultants through a series of export consulting services, which include:

- Assessment and development of export marketing strategies, objectives, and plans
- Market access information on how to do business in the international marketplace
- Commercial intelligence on international market opportunities
- Advice on use of trade shows, fairs and missions to increase market penetration.

Our consultants can also provide advice on how to best access OITC programs, which include:



Trade Shows, where Trade Development consultants identify appropriate international exhibitions and assist with participation in provincial exhibits.

Trade Missions, to introduce qualified, export-capable companies to foreign clients and foreign market opportunities.

Incoming Buyers Program, which gives Ontario firms an opportunity to present their goods and services to qualified foreign customers.

For further information on these and other export consulting services, contact Client Marketing Services at

Tel (416) 325-6665
Fax (416) 325-6653.

 Ontario



BDF-1826

Pour se préparer à des exportations mondiales



Société
ontarienne
du commerce
international

La Section du développement du commerce de la Société ontarienne du commerce international (SOCI) fournit une gamme variée de programmes de préparation aux exportations et de conseils, tant aux nouveaux exportateurs qu'aux entreprises qui font déjà des affaires sur les marchés internationaux. Que vous soyez un débutant dans les exportations, une compagnie exportatrice sur un seul marché qui désire élargir ses marchés ou une compagnie qui exporte sur de nombreux marchés et qui recherche de nouveaux débouchés, la Section a un service ou un programme qui peut vous aider. Avec l'aide d'une équipe d'experts-conseils en marketing international nous offrons une gamme de programmes et de services d'expansion des exportations qui sont conçus pour mieux vous préparer aux exportations.



Préparation aux exportations

La préparation aux exportations se fait à l'aide d'un certain nombre de programmes détaillés, dont les suivants :

Éléments fondamentaux de l'exportation : les nouveaux exportateurs apprennent les principes de base de l'exportation, dans le cadre d'un séminaire d'une journée organisé de concert avec nos partenaires. Les sujets traités comprennent notamment la planification des exportations, l'établissement des prix à l'exportation, le financement et les questions techniques.

Nouveaux exportateurs vers les États limitrophes (NEÉL) : programme de deux jours qui explique sur place aux exportateurs le processus d'exportation à un point d'entrée américain. Ce programme comprend des exposés sur les formalités de dédouanement aux États-Unis, l'établissement des prix à l'exportation, la sélection des agents et des distributeurs, les considérations juridiques et bancaires et la façon de reconnaître les occasions qui se présentent sur le marché.

Comment réussir les expositions : atelier d'une journée pour aider les nouveaux exportateurs à choisir la bonne exposition et à bien l'utiliser comme outil de marketing.

Fonds de développement du commerce extérieur : fournit une aide aux compagnies qualifiées qui cherchent à améliorer leur capacité d'exportation. Des sociétés ontariennes peuvent obtenir jusqu'à 35 000 \$ pour payer 50 pour 100 du coût des études de marché, du matériel de promotion ou de l'embauche d'un spécialiste des exportations.

Comment établir des contacts sur les marchés : atelier avancé qui aide des groupes ou des entreprises du secteur à avoir accès à des marchés bien choisis sur d'autres marchés que les États-Unis. Ces séances donnent des renseignements détaillés sur les possibilités commerciales, les considérations culturelles et économiques et des profils du secteur dans différents pays.

Pour plus de renseignements sur la préparation aux exportations, s'adresser au Service de marketing des exportations à l'un des numéros suivants :

Téléphone : (416) 325-6840
Télécopieur : (416) 325-6653

Conseils sur les exportations

Dans le cadre de l'expansion des exportations, des compagnies qui exportent déjà reçoivent de nos experts-conseils divers services, dont les suivants :

- Évaluation et élaboration de stratégies, d'objectifs et de plans pour le marketing des exportations
- Renseignements sur la façon de faire des affaires sur les marchés internationaux

- Renseignements commerciaux sur les possibilités des marchés internationaux
- Conseils sur la façon d'utiliser les expositions et les missions commerciales pour accroître la pénétration du marché



Les experts-conseils de la Section du développement du commerce peuvent également fournir des conseils sur la façon d'avoir accès aux programmes suivants de la SOCI :

Expositions : des experts-conseils de la Section repèrent de bonnes expositions commerciales internationales et aident à participer à des expositions provinciales.

Missions commerciales : on présente des clients et des débouchés étrangers à des compagnies qualifiées et en mesure d'exporter.


Acheteurs étrangers : ce programme donne à des entreprises ontariennes l'occasion de présenter leurs biens et services à des clients étrangers qualifiés.

Pour plus de renseignements sur ces services et d'autres conseils sur les exportations, s'adresser au Service de marketing auprès des clients, à l'un des numéros suivants :

Téléphone : (416) 325-6665
Télécopieur : (416) 325-6653

 Ontario

© L'Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 1995.

 Imprimé sur papier recyclé.